

CURS 9

PARTEA A II-A. ECONOMIA UNIUNII EUROPENE

CAPITOLUL 5. UNIUNEA VAMALĂ. EFECTELE STATICE ȘI EFECTELE DINAMICE ALE UNEI UNIUNI VAMALE

5.1. Efectele statice

5.1.1. Crearea de comerț

5.1.2. Deturnarea de comerț

5.1.3. Crearea și deturnarea simultane de comerț

5.2. Efectele dinamice

5.2.1. Realizarea de economii de scară pentru întreprinderile ce beneficiază de o piață lărgită

5.2.2. Specializarea intra-ramură

5.2.3. Accentuarea concurenței

5.2.4. Creșterea investițiilor în zona integrată

5.3. Concluzii

REZUMAT

Prima etapă a integrării economice (dacă considerăm Zona de Liber Schimb ca o uniune vamală nedesăvârșită) constă în eliminarea taxelor vamale între statele membre și introducerea unui tarif vamal unic față de terți.

Toate acestea conduc la modificări ale fluxurilor de schimburi comerciale, atât în cadrul noii uniuni vamale, cât și între uniunea vamală și restul lumii. Este vorba de efectele statice (crearea și deturnarea de comerț).

Prin crearea de comerț, sunt avantajați producătorii mai eficienți din interiorul uniunii, în timp ce prin deturnarea de comerț sunt dezavantajați producătorii mai eficienți din exteriorul uniunii.

Pe lângă aceste efecte statice, care se produc o singură dată, avem și efecte dinamice, care sunt cumulative și mai importante: realizarea economiilor de scară, specializarea intra-ramură, accentuarea concurenței și creșterea investițiilor în zona astfel integrată.

5.1. Efectele statice ale uniunii vamale. Crearea și deturnarea de comerț

Teoria neoclasică a schimbului internațional demonstrează că liberul schimb generalizat este cea mai importantă sursă de ameliorare a bunăstării, în raport cu o situație de izolare sau cu o situație de protecționism. Această ameliorare rezultă din realocarea resurselor și ameliorarea termenilor de schimb.

Fondatorii Uniunii Europene sperau să obțină prin integrarea economică un câștig de eficacitate, printr-o mai bună alocare a resurselor productive și prin exploatarea economiilor de scară, favorizate de lărgirea pieței. Suprimarea barierelor vamale în interiorul uniunii a reprezentat un pas către liberul schimb mondial, și a permis creșterea eficacității aparatului productiv comunitar. Uniunea vamală a permis ameliorarea bunăstării membrilor săi, dar nu și maximizarea acestei bunăstări.

Efectele statice fac referire la impactul formării unei uniuni vamale asupra fluxurilor comerciale și asupra consumului în țările participante.

Uniunea vamală constă în suprimarea taxelor vamale în interiorul uniunii, între țările membre (situație de liber schimb), și instaurarea unui tarif vamal comun (situație de protecționism). Prin urmare, o astfel de integrare nu conduce la o situație optimală de liber schimb. Fluxurile de schimburi internaționale se vor modifica atât în interiorul uniunii, cât și între uniune și țările terțe. Aceste modificări au fost explicate de Viner. Este vorba de efectul de creare de comerț și de efectul de deturnare de comerț.

1. **Efectul de creare de comerț** apare atunci când, în urma formării unei uniuni vamale și suprimării tarifelor vamale în interiorul uniunii, producția națională pentru un anumit bun este înlocuită prin importuri dintr-o țară membră a uniunii, care are costuri mai reduse.
2. **Efectul de deturnare de comerț** apare atunci când, în urma formării unei uniuni vamale și punerii în aplicare a unui tarif vamal comun față de terți, importurile din țările terțe sunt înlocuite cu importuri dintr-o țară membră, deși costurile acesteia sunt mai ridicate.

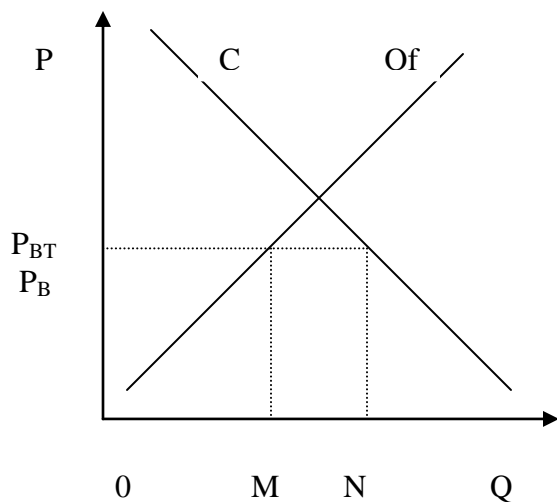
5.1.1. Crearea de comerț

Pentru a explica crearea de comerț, plecăm de la următoarele ipoteze: presupunem că avem două țări, A și B, și bunul X. Ambele țări produc bunul X, dar în țara B se găsește producătorul cel mai eficient. Prețul său este prețul cel mai mic la nivel mondial: P_B . Analizăm formarea prețului bunului X în țările A și B în următoarele două situații: protecționism și respectiv uniune vamală între A și B.

Situația inițială: protecționism.

În această situație, fiecare țară aplică o taxă vamală la importul de bunuri din cealaltă țară. Prin urmare, la importul bunului X din țara B în țara A, prețului i se aplică o taxă vamală t ; prin urmare, prețul bunului X în țara A devine $P_{BT} = P_B + t P_B$. Situația este reprezentată în graficul următor:

Grafic nr. 1. Prețul bunului X în țara A, în condiții de protecționism

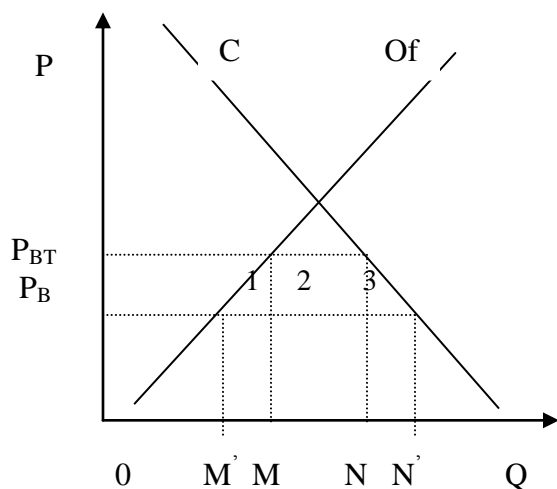


Observăm că OM este cantitatea din bunul X produsă de producătorii naționali din țara A, iar MN este cantitatea din bunul X importată din țara B. ON este cererea totală pentru bunul X.

Situația ulterioară: uniune vamală între țările A și B.

În această situație, taxele vamale între țările A și B sunt eliminate, prețul din țara B fiind același și la importul bunului în țara A. Prin urmare, P_{BT} scade la P_B . Situația este reprezentată în graficul următor:

Grafic nr. 2. Prețul bunului X în țara A, în condițiile unei uniuni vamale



Observăm că cererea pentru bunul X a crescut la ON' . Producătorii naționali produc doar cantitatea OM' , iar cantitatea importată este $M'N'$. Suprafața 1 reprezintă un surplus al producătorilor: înainte de uniunea vamală, această suprafață reprezenta o parte din costul real necesar pentru a furniza cantitatea OM . Acum, aceste resurse sunt disponibile și pot fi utilizate în alte scopuri. Este vorba de un beneficiu net.

Suprafața 3 reprezintă un câștig pur pentru consumatori, un surplus al consumatorilor.

Suprafața 2 reprezintă pierderi de taxe vamale pentru țara A.

5.1.2. Deturnarea de comerț

Pentru a explica deturnarea de comerț, plecăm de la următoarele ipoteze: presupunem că avem trei țări, A, B și C, și bunul Y. Toate cele trei țări produc bunul Y, dar în țara C se găsește producătorul cel mai eficient. Prețul său este prețul cel mai mic la nivel mondial: P_C . Și în țara B se află un producător pentru bunul Y, dar mai puțin eficient (prețul în țara B fiind mai mare decât prețul în țara C). Analizăm formarea prețului bunului Y în țările A, B și C în următoarele două situații: protecționism și respectiv uniune vamală între A și B.

Situația inițială: protecționism

În această situație, fiecare țară aplică o taxă vamală la importul de bunuri din celelalte țări. Prin urmare, la importul bunului Y din țara B în țara A, prețului i se aplică o taxă vamală t ; prin urmare, prețul bunului Y în țara A devine $P_{BT} = P_B + t P_B$. La importul bunului Y din țara C în țara A, prețului i se aplică de asemenea o taxă vamală t ; prin urmare, prețul bunului Y în țara A devine $P_{CT} = P_C + t P_C$.

Prin aplicarea taxelor vamale, cele două prețuri devin:

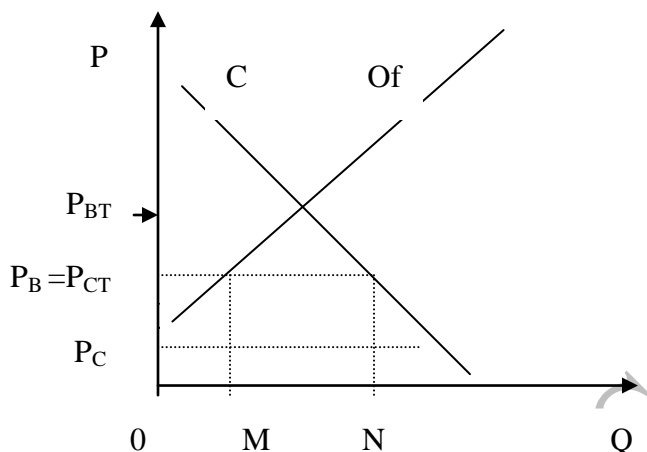
- $P_{BT} = P_B + t P_B$
- $P_{CT} = P_C + t P_C$

Constatăm că prețul din țara B, cu taxa vamală aplicată, este mai mare decât prețul din țara C, cu taxa vamală aplicată ($P_{BT} > P_{CT}$). În aceste condiții, este preferat producătorul din țara C, la prețul P_{CT} .

De asemenea, se presupune că prețul din țara B fără taxă vamală este egal cu prețul din țara C cu taxă vamală ($P_B = P_{CT}$).

Situația este reprezentată în graficul următor:

Grafic nr. 3. Prețul bunului Y în țara A, în condiții de protecționism



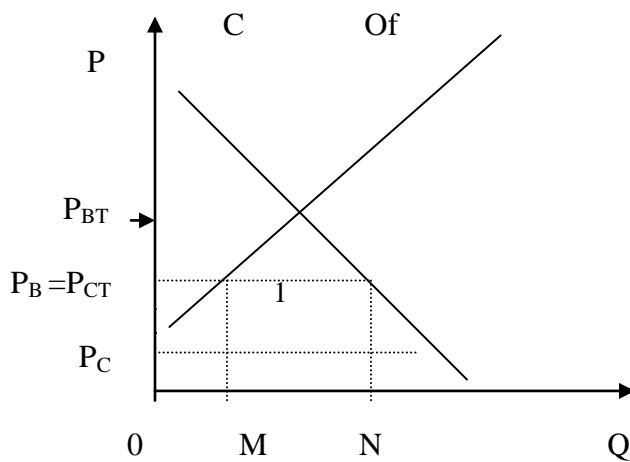
Observăm că cererea pentru bunul Y este dată de segmentul ON, în timp ce oferta națională este reprezentată doar de segmentul OM. Diferența, adică segmentul MN, reprezintă import din țara C.

Situația ulterioară: uniune vamală între A și B.

În această situație, taxele vamale între țările A și B sunt eliminate, prețul din țara B fiind același și la importul bunului în țara A. Prin urmare, P_{BT} scade la P_B . Constatăm că prețul din țara B fără taxe vamale este egal cu prețul din țara C cu taxe vamale ($P_B = P_{CT}$). Va fi însă preferat producătorul din cadrul uniunii vamale, deci producătorul din țara B.

Situația este reprezentată în graficul următor:

Grafic nr. 4. Prețul bunului Y în țara A, în condițiile unei uniuni vamale



Observăm că cererea rămâne aceeași (segmentul ON). Prețul rămâne același. Singura schimbare provine din faptul că bunul Y nu mai este importat din țara C, ci din țara B. În aceste condiții, suprafața 1 reprezintă deturnare de comerț și pierdere de taxe vamale pentru țara A.

5.1.3. Crearea și deturnarea simultane de comerț

În practică, ambele efecte se produc în momentul creării unei uniuni vamale. De aceea, considerăm că este mai utilă prezentarea lor simultană.

Plecăm de la următoarele ipoteze: presupunem că avem trei țări, A, B și C, și bunul Z. Toate cele trei țări produc bunul Z, dar în țara C se găsește producătorul cel mai eficient. Prețul său este prețul cel mai mic la nivel mondial: P_C . Și în țara B se află un producător pentru bunul Z, dar mai puțin eficient (prețul în țara B fiind mai mare decât prețul în țara C). Analizăm formarea prețului bunului Y în țările A, B și C în următoarele două situații: protecționism și respectiv uniune vamală între A și B.

Situația inițială: protecționism

În această situație, fiecare țară aplică o taxă vamală la importul de bunuri din celelalte țări. Prin urmare, la importul bunului Z din țara B în țara A, prețului i se aplică o taxă vamală t ; prin urmare, prețul bunului Z în țara A devine $P_{BT} = P_B + t P_B$. La importul bunului Z din țara C în țara A, prețului i se aplică de asemenea o taxă vamală t ; prin urmare, prețul bunului Z în țara A devine $P_{CT} = P_C + t P_C$.

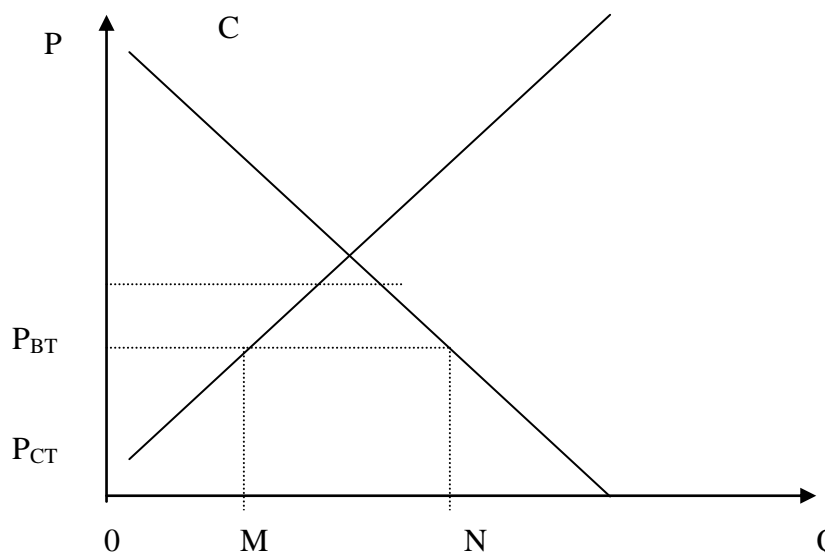
În aceste condiții, prețurile devin:

- $P_{BT} = P_B + t P_B$
- $P_{CT} = P_C + t P_C$

Constatăm că prețul din țara B, cu taxa vamală aplicată, este mai mare decât prețul din țara C, cu taxa vamală aplicată ($P_{BT} > P_{CT}$). În aceste condiții, este preferat producătorul din țara C, la prețul P_{CT} .

Situația este reprezentată în graficul următor:

Grafic nr. 5. Prețul bunului Z în țara A, în condiții de protecționism



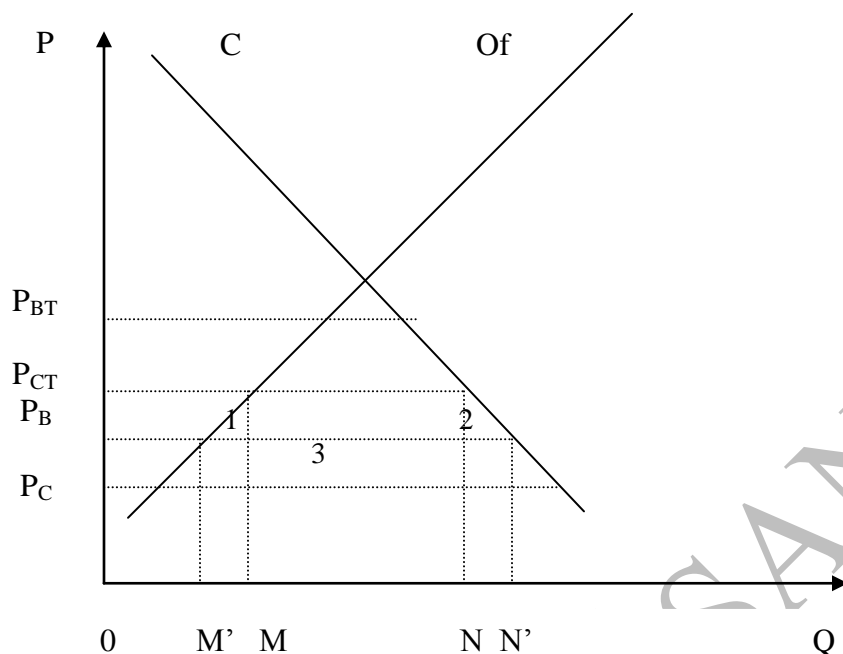
În aceste condiții, este preferat producătorul din țara C, la prețul P_{CT} . De asemenea, se presupune că $P_B < P_{CT}$. Observăm că OM este producția națională din bunul Z în țara A. MN este cantitatea importată din țara C în țara A, cererea totală fiind dată de segmentul ON.

Situația ulterioară: uniune vamală între țările A și B

În această situație, prețul din țara B devine P_B , prin eliminarea taxelor vamale. În schimb, prețul din țara C rămâne P_{CT} . Prețul din țara B fără taxe vamale fiind mai mic decât prețul din țara C cu taxe vamale ($P_B < P_{CT}$), este deci preferat producătorul din țara B, parteneră în uniunea vamală.

Situația este prezentată în următorul grafic:

Grafic nr. 6. Prețul bunului X în țara A, în condițiile unei uniuni vamale



Observăm că OM' este producția națională din bunul Z, după constituirea uniunii. $M'N'$ este cantitatea importată din țara B în țara A, cererea totală fiind reprezentată de segmentul ON' .

Suprafața 1 reprezintă câștigul producătorilor: anumite resurse nu mai sunt destinate producției bunului Z în țara A, și pot fi folosite în alte scopuri; se înregistrează deci un spor de producție

Suprafața 2 reprezintă un câștig pentru consumatori; se înregistrează deci un spor al consumului.

Suprafețele 1 și 2 reprezintă crearea de comerț.

Suprafața 3 reprezintă deturnarea de comerț.

Suprafața 1 + Suprafața 2 = Creare de comerț

Suprafața 3 = Deturnare de comerț

Rezultatul net al uniunii vamale este dat de diferența dintre crearea de comerț și deturnarea de comerț (Creare de comerț – Deturnare de comerț).

Crearea de comerț = aria suprafeței 1 + aria suprafeței 2

Deturnarea de comerț = aria suprafeței 3

Rezultatul net va fi pozitiv în următoarele condiții:

1. **Structura comerțului:** dacă numărul de bunuri produse pe plan național este mare (va exista o creare mare de comerț); dacă numărul de bunuri importate este mic (va exista o deturnare mică de comerț).

2. **Mărimea uniunii vamale:** cu cât uniunea vamală are mai mulți membrii, cu atât mai mult crește probabilitatea unor efecte pozitive.
3. **Concurență și complementaritate:** cu cât structurile productive ale țărilor membre erau mai concurențiale, cu atât mai mult crearea unei uniuni vamale va mări bunăstarea țărilor membre; cu cât structurile productive ale țărilor membre sunt mai complementare după înfăptuirea uniunii, cu atât mai mult uniunea este avantajoasă.
4. **Costurile de transport:** cu cât costurile de transport sunt mai mici, cu atât mai mare este câștigul constituirii unei uniuni vamale
5. **Taxe vamale:** taxele vamale ridicate față de viitorii membrii ai uniunii vor determina crearea de comerț; taxele vamale reduse față de țările terțe vor reduce riscurile de deturnare de comerț.

5.2. Efectele dinamice al uniunii vamale

Aceste efecte permit evaluarea creșterii economice datorate constituirii uniunii vamale.

Avem 4 efecte dinamice:

1. Realizarea de economii de scară pentru întreprinderile ce beneficiază de o piață lărgită.
2. Specializarea intra-ramură.
3. Accentuarea concurenței, ca urmare a deschiderii intra-regionale.
4. Creșterea investițiilor în zona integrată.

5.2.1. Economii de scară

O întreprindere realizează economii de scară atunci când costurile sale unitare se reduc pe măsură ce cantitatea produsă crește. În aceste condiții, întreprinderea respectivă este interesată să treacă la fabricarea în serie. Această reducere a costurilor unitare, pe plan intern, este datorată:

- i. ameliorării în timp a performanțelor muncitorilor;
- ii. îmbunătățirii tehnologice a procesului de producție;
- iii. îmbunătățirii structurilor organizatorice.

Prin creșterea taliei, o întreprindere poate să obțină o mai mare putere pe piață, ceea ce îi permite să își reducă costul de aprovizionare, sau o mai mare putere de negociere cu creanțierii, ceea ce îi facilitează obținerea de fonduri.

Cercul virtuos al creșterii economice, datorat economiilor de scară:

Scăderea costurilor interne duce la creșterea productivității întreprinderilor. Prin urmare, exporturile efectuate de întreprinderi cresc. Acest lucru atrage creșterea investițiilor, deci ameliorarea dotării cu factori de producție. În consecință, întreprinderile își dezvoltă activitatea, apar noi economii de scară, ceea ce duce la o nouă scădere a costurilor unitare, s.a.m.d.

Acest cerc virtuos se repetă până când întreprinderea atinge talia optimă.

Rezultatul global net poate fi pozitiv sau negativ, după cum declinul producției într-o țară este mai mic sau mai mare decât câștigul realizat prin creșterea producției în cealaltă țară. Chiar dacă rezultatul global net este pozitiv, mai rămân două probleme: redistribuirea câștigului între țările membre și localizarea unităților de producție. Costurile determinate de încetarea activității sunt mari, și nu sunt luate în considerare de analiza tradițională.

5.2.2. Specializarea intra-ramură

Este vorba de schimburi încrucișate de produse similare, care se bazează pe caracteristici absente de pe piața locală. Produsele care se comercializează aparțin aceleiași ramuri dintr-un anumit sector (de exemplu: produse lactate, produse din carne, autoturisme). Specializarea intra-ramură caracterizează schimburile comerciale între țările dezvoltate.

5.2.3. Accentuarea concurenței

Consumatorii, grație deschiderii piețelor, exersează presiuni asupra prețurilor diferiților producători regionali, ceea ce conduce la diminuarea prețurilor (efectul preț).

Într-un prim moment, producătorii își pierd o parte din clientelă, apoi își reduc costurile, caută o mai mare eficacitate, și își reorganizează producție. Deseori, această reorganizare este însoțită de o adaptare tehnologică, în fața noii concurențe (efecte non-preț).

Această difuzare a progresului tehnic este facilitată de deschiderea pieței regionale, care pune la dispoziția întreprinderilor mai multe informații. Integrarea permite, de asemenea, o cooperare între țările membre în materie de cercetare – dezvoltare. Astfel, se evită alocarea unor sume de bani în mai multe țări pentru același proiect.

5.2.4. Creșterea investițiilor în zona integrată

Aceste investiții sunt efectuate fie de statele membre, fie de țări terțe, care nu doresc să piardă accesul la piața comunitară.

În cazul UE, s-a constatat că investițiile directe ale țărilor membre ale Uniunii Europene au fost mai degrabă reduse, datorită absenței de taxe vamale. În aceste condiții, multe întreprinderi europene au considerat că exporturile către restul țărilor partenere sunt suficiente pentru a le asigura prezența pe piața comunitară.

În schimb, investițiile directe americane și japoneze în Uniunea Europeană au fost însemnate. Acestea sunt principalele țări exterioare UE care au investit în UE. Motivul lor principal este evitarea protecționismului.

5.3. Concluzii

Efectele statice ale uniunii vamale se realizează o singură dată. Efectele dinamice sunt cumulative și mult mai importante decât efectele statice.

Efectele statice se datorează specializării în funcție de avantajele comparative: fiecare țară se specializează în producția acelor bunuri pentru care este dotată cu factori de producție din abundență. Dar acest avantaj comparativ nu este suficient pentru a explica liberul schimb mondial.

În cazul UE, dotarea cu factori de producție a țărilor membre este similară. Comerțul cu produse manufacturate între țările membre corespunde unei specializări axate pe realizarea de economii de scară, și nu pe diferențele naționale în ceea ce privește dotarea cu factori de producție.

Întrebări recapitulative

1. Enumerați efectele statice ale unei uniuni vamale.
2. Definiți crearea de comerț.
3. Definiți deturnarea de comerț.
4. Enumerați efectele dinamice ale unei uniuni vamale.
5. Care sunt factorii care fac o uniune vamală mai avantajoasă?

Exerciții recapitulative

Crearea și deturnarea de comerț. Exemple numerice

Aplicația nr. 1.1.

Enunț

În 1970, o firmă din Irlanda dorește să exporte pantofi în Germania și Franța. Costul de producție pentru o pereche de pantofi în Irlanda este de 60 ECU, în Germania de 70 de ECU și în Franța de 71 ECU. Firmele producătoare de pantofi își exportă produsele în Franța, iar firmele producătoare din Franța își exportă produsele în Germania.

Țările Comunității Europene aplică la importul de pantofi o taxă vamală de 20%.

Calculați la ce preț ajunge o pereche de pantofi pe piața germană, ținând cont de costurile de producție din Irlanda, Germania și Franța, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Ce producător va fi preferat? La ce preț?

Răspuns

În 1970, Irlanda încă nu face parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă pantofi către oricare din țările CE (inclusiv Germania și Franța), produselor respective li se va aplica taxa vamală de 20%, în conformitate cu tariful vamal unic.

În aceste condiții, perechea de pantofi produsă cu 60 de ECU în Irlanda ajunge în Germania la prețul de 72 ECU.

Perechea de pantofi din Franța, în schimb, ajunge pe piața germană la același preț ca și în țara de origine, adică 71 de ECU, deoarece Franța și Germania sunt membre ale Comunității Europene și, după cum se știe, între țările membre CE nu se aplică taxe vamale.

	Cost de producție	Preț pe piața germană
Irlanda	60	$60 + \frac{20}{100} \times 60 = 60 + 12 = 72 \text{ ECU}$
Germania	70	70 ECU
Franța	71	71 ECU

După cum se observă în urma calculelor, cel mai mic preț pe piața germană este cel propus de producătorul german: 70 ECU.

Aplicația 1.2.

Enunț

În 1990, o firmă din Irlanda dorește să exporte pantofi în Germania și Franța. Costul de producție pentru o pereche de pantofi în Irlanda este de 60 ECU, în Germania de 70 de ECU și în Franța de 71 ECU. Firmele producătoare de pantofi își exportă produsele în Franța, iar firmele producătoare din Franța își exportă produsele în Germania.

Țările Comunității Europene aplică la importul de pantofi o taxă vamală de 20%.

Calculați la ce preț ajunge o pereche de pantofi pe piața germană, ținând cont de costurile de producție din Irlanda, Germania și Franța, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Ce producător va fi preferat? La ce preț?

În comparație cu situația de la punctul 1.1., avem creare sau deturnare de comerț?

Răspuns

În 1980, Irlanda face parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă pantofi către oricare din țările CE (inclusiv Germania și Franța), produselor respective nu li se va aplica nici o taxă vamală (după cum se știe, între țările membre CE nu se aplică taxe vamale).

În aceste condiții, perechea de pantofi produsă cu 60 de ECU în Irlanda ajunge în Germania la prețul de 60 ECU.

Perechea de pantofi din Franța ajunge pe piața germană la același preț ca și în țara de origine, adică 71 de ECU, deoarece Franța și Germania sunt membre ale Comunității Europene.

	Cost de producție	Preț pe piața germană
Irlanda	60	60 ECU
Germania	70	70 ECU
Franța	71	71 ECU

După cum se observă în urma calculului, cel mai mic preț pe piața germană este cel propus de producătorul irlandez: 60 ECU.

Creare sau deturnare de comerț?

La punctul 1.1., este preferat producătorul german, deși are la un cost de producție ridicat, de 70 de ECU. La punctul 1.2., este preferat producătorul irlandez, la un cost de producție mai scăzut, de 60 de ECU.

Trecându-se de la un producător mai scump la un producător mai ieftin, avem *creare de comerț*.

Aplicația nr. 2.1.

Enunț

În 1975, o firmă din Grecia dorește să exporte măslini în Marea Britanie. Costul de producție pentru un kilogram de măslini în Grecia este de 2 ECU.

Tunisia dorește de asemenea să exporte măslini pe piața din Marea Britanie, costul de producție fiind de 1,5 ECU.

Țările Comunității Europene aplică la importul de măslini o taxă vamală de 40%.

Calculați la ce preț ajunge un kilogram de măslin pe piața britanică, ținând cont de costurile de producție din Grecia și din Tunisia, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Ce producător va fi preferat? La ce preț?

Răspuns

În 1975, nici Grecia și nici Tunisia nu fac parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă măslin către oricare din țările CE (inclusiv Marea Britanie), produselor respective li se va aplica taxa vamală de 40%, în conformitate cu tariful vamal unic.

În aceste condiții, un kilogram de măslin provenind din Grecia ajunge pe piața Marii Britanii la un preț de 2,8 ECU, iar un kilogram de măslin provenind din Tunisia ajunge pe piața Marii Britanii la un preț de 2,1 ECU.

În aceste condiții, producătorul preferat va fi cel din Tunisia.

	Cost de producție	Preț pe piața Marii Britanii
Grecia	2	$2 + \frac{40}{100} \times 2 = 2 + 0,8 = \mathbf{2,8 \text{ ECU}}$
Tunisia	1,5	$1.5 + \frac{40}{100} \times 1.5 = 1.5 + 0,6 = \mathbf{2,1 \text{ ECU}}$

Aplicația 2.2.

Enunț

În 1982, o firmă din Grecia dorește să exporte măslin în Marea Britanie. Costul de producție pentru un kilogram de măslin în Grecia este de 2 ECU.

Tunisia dorește de asemenea să exporte măslin pe piața din Marea Britanie, costul de producție fiind de 1,5 ECU.

Țările Comunității Europene aplică la importul de măslin o taxă vamală de 40%.

Calculați la ce preț ajunge un kilogram de măslin pe piața britanică, ținând cont de costurile de producție din Grecia și din Tunisia, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Ce producător va fi preferat? La ce preț?

În comparație cu situația de la punctul 2.1., avem creare sau deturnare de comerț?

Răspuns

În 1982, Grecia face parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă măslin către oricare din țările CE (inclusiv Marea Britanie), produselor respective nu li se va aplica nici o taxă vamală (după cum se știe, între țările membre CE nu se aplică taxe vamale).

În aceste condiții, kilogramul de măslin produs cu 2 de ECU în Grecia ajunge în Marea Britanie la prețul de 2 ECU.

În schimb, Tunisia nu face parte din Comunitatea Europeană, deci produselor tunisiene li se aplică taxe vamale. În aceste condiții, kilogramul de măslin produs cu 1,5 ECU în Tunisia ajunge pe piața Marii Britanii la 2,1 ECU, preț mai ridicat în comparație cu producătorul din Grecia.

În aceste condiții, va fi preferat producătorul din Grecia.

	Cost de producție	Preț pe piața Marii Britanii
Grecia	2	2 ECU
Tunisia	1,5	$1.5 + \frac{40}{100} \times 1.5 = 1.5 + 0,6 = \mathbf{2,1 \text{ ECU}}$

Creare sau deturnare de comerț?

La punctul 2.1., este preferat producătorul tunisian, deoarece are un cost de producție scăzut, de 1,5 de ECU. La punctul 2.2., este preferat producătorul grec, deși are un cost de producție mai ridicat, de 2 de ECU.

Trecându-se de la un producător mai ieftin la un producător mai scump, avem *deturnare de comerț*.

Aplicația nr. 3.1.

Enunț

În 1975, o firmă din Norvegia dorește să exporte somon în Italia. Costul de producție pentru un kilogram somon în Norvegia este de 10 ECU.

Țările Comunității Europene aplică la importul de somon o taxă vamală de 50%.

Calculați la ce preț ajunge un kilogram de somon pe piața italiană, ținând cont de costurile de producție din Norvegia, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Răspuns

În 1975, Norvegia nu face parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă somon către oricare din țările CE (inclusiv Italia), produselor respective li se va aplica taxa vamală de 50%, în conformitate cu tariful vamal unic.

În aceste condiții, un kilogram de somon provenind din Norvegia ajunge pe piața italiană la un preț de 15 ECU.

	Cost de producție	Preț pe piața Italiei
Norvegia	10	$10 + \frac{50}{100} \times 10 = 10 + 5 = \mathbf{15 \text{ ECU}}$

Aplicația 3.2.

Enunț

În 1999, o firmă din Norvegia dorește să exporte somon în Italia. Costul de producție pentru un kilogram somon în Norvegia este de 10 ECU.

Țările Comunității Europene aplică la importul de somon o taxă vamală de 50%.

Calculați la ce preț ajunge un kilogram de somon pe piața italiană, ținând cont de costurile de producție din Norvegia, și de taxele vamale aplicate de Comunitatea Europeană.

Răspuns

Nici în 1999, Norvegia nu face parte din Comunitatea Europeană, deci dacă exportă somon către oricare din țările CE (inclusiv Italia), produselor respective li se va aplica taxa vamală de 50%, în conformitate cu tariful vamal unic.

În aceste condiții, un kilogram de somon provenind din Norvegia ajunge pe piața italiană la un preț de 15 ECU.

	Cost de producție	Preț pe piața Italiei
Norvegia	10	$10 + \frac{50}{100} \times 10 = 10 + 5 = 15 \text{ ECU}$

Aplicația 4.

Fie 3 țări Marea Britanie, Germania și România. Costurile de producție pentru o pereche de pantofi în cele trei țări sunt date în tabel.

	Marea Britanie	Germania	România
Cost de producție	80 EURO	60 EURO	50 EURO

Se cere să se calculeze prețul la care o pereche de pantofi ajunge pe piața Marii Britanii, în următoarele trei situații:

Situația 1. Marea Britanie aplică o taxă vamală de 100% la importul pantofilor.

Situația 2. Marea Britanie aplică o taxă vamală de 50% la importul pantofilor.

Situația 3. Marea Britanie și Germania realizează o uniune vamală. Taxa vamală aplicată țărilor din restul lumii la importul de pantofi este de 30%.

Identificați efectele de creare și de deturnare de comerț, trecând de la o situație la alta.